

# TÁCTICAS PERSUASIVAS EN EL Fraude en Inversiones

OFICINA DEL  
COMISIONADO DE  
INSTITUCIONES  
FINANCIERAS



## RIQUEZAS FANTASMA

Atraen con garantías de mucho rendimiento o ingresos al mes.

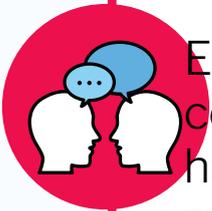
## CREDIBILIDAD DE ORIGEN

Tratan de ganar credibilidad alegando que trabajan para una compañía respetable o con credenciales especiales.



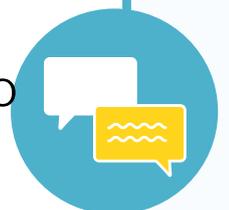
## CONSENSO SOCIAL

Empatizan diciendo que como saben lo que hacen, involucraron a sus familiares cercanos y hasta la mitad de su congregación.



## RECIPROCIDAD

Le ofrecen un pequeño favor a cambio de un gran favor: "un alegado descuento".



## LA ESCASEZ

Urgencia en cerrar el trato alegando que la oferta es limitada. "Solo quedan...si firma hoy mismo"

